

toutes les industries de la fabrication et du traitement de la région atlantique provient de la pêche.

Les techniques utilisées dans les opérations de traitement sont généralement simples. Le prochain changement important dans ce secteur sera l'établissement d'installations de traitement secondaire ou de fabrication de produits de consommation à base de poisson, destinés tout d'abord au marché intérieur puis au marché d'exportation.

Tout récemment, on a réalisé une grande étude sur l'industrie de la pêche dans l'Atlantique, et on prévoit certains changements importants, tout particulièrement en ce qui concerne la structure de l'industrie.

ii) *Pêche dans le Pacifique*

Le saumon est le principal élément des pêches en Colombie-Britannique, alors que le poisson de fond, qui domine la pêche de la côte est, ne constitue qu'un élément relativement mineur sur la côte du Pacifique. Sur une période de trois ans, de 1980 à 1982, les débarquements annuels totaux se sont élevés en moyenne à environ 140 000 tonnes (43% sont attribuables au saumon), et la valeur du produit a dépassé 245 millions de dollars.

L'industrie du traitement consiste en trois grandes entreprises, une d'entre elles étant une coopérative, ainsi qu'en un nombre élevé de petites et moyennes entreprises qui exploitent plus de 100 usines. La conserverie est l'activité de traitement la plus répandue, suivie par la congélation, le fumage et l'extraction des oeufs. En 1982, on comptait huit usines de poissons de fond qui produisaient principalement des filets et des blocs congelés. Plus de 40% de la production de la côte ouest est vendue au Canada. Les marchés d'exportation du saumon sont principalement la France, la Grande-Bretagne, les États-Unis, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

iii) *Pêche intérieure*

La pêche en eau douce du Canada est relativement peu importante, comptant, en 1982, juste un peu plus de 57 000 tonnes, soit environ 50 millions de dollars quant à la valeur des prises débarquées. Les principales espèces sont le mulot, le corégone et l'éperlan. Les exportations sont destinées aux États-Unis surtout, ainsi qu'en Europe et, dans le cas de l'éperlan, au Japon.

La pêche est concentrée dans la région des Grands Lacs, où se trouvent un certain nombre d'entreprises privées, et à Winnipeg, où une société de la Couronne, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, s'occupe des services de traitement et de commercialisation pour le compte de pêcheurs commerciaux indépendants établis dans la région comprise entre le nord-ouest de l'Ontario et les montagnes Rocheuses.

Activités récentes du Canada en matière de commercialisation

La Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Paris a surveillé de près le marché des produits de la pêche en France et elle s'occupe activement de la promotion des produits canadiens. En outre, les exportateurs canadiens, qui s'efforcent de percer sur le marché français depuis quelques années, ont eu recours, dans une très grande mesure, au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

Les activités suivantes ont été réalisées dans le cadre de la promotion des produits canadiens de la pêche.

- En 1978, 28 entreprises canadiennes ont participé à une exposition-colloque à Paris et dans plusieurs autres villes européennes.
- En août 1979, une délégation d'acheteurs français de poissons de fond est venue au Canada.
- En 1979, une étude de commercialisation sur les pêches mondiales a été publiée, réalisée conjointement par les ministères des Pêches et Océans et de l'Industrie et du Commerce, et le secteur privé; elle a été révisée en 1980.
- En novembre 1980 et 1982, plus de 20 entreprises canadiennes ont participé au Salon international de l'alimentation (SIAL), à Paris.
- En décembre 1981, une série de messages publicitaires à la télévision française sur le homard canadien a été financée conjointement par un fournisseur canadien, l'acheteur français et le ministère de l'Industrie et du Commerce.

En outre, plusieurs entreprises canadiennes ont des représentants sur le marché français. Deux entreprises ont établi des bureaux et un nombre élevé d'entreprises font affaires avec des agents commerciaux.

Des activités, comme celles qui sont mentionnées ci-haut, ont permis d'obtenir de nombreux renseignements sur le marché français.

Succès canadiens

Malgré une baisse considérable des ventes du hareng canadien depuis 1978, les ventes de morues et de homards ont augmenté et elles ont permis de maintenir le volume total des exportations canadiennes à plus de 15 000 tonnes, dont la valeur était de 72,5 millions de dollars en 1980 et de 74,1 millions en 1981 (voir le tableau V).

L'établissement de bureaux locaux par de grandes entreprises canadiennes démontre qu'elles ont l'intention d'exploiter, à long terme, le marché français des produits de la pêche, ce qui contribuera sans doute à l'accroissement des succès canadiens dans ce secteur. En outre, une compagnie de la côte est, qui a ouvert récemment un bureau à Paris, a augmenté ses ventes de poissons congelés de plus de 500% au cours de l'année. Tout récemment, le